

事業概況と見通し

当社は、1950年創設以降、日本薬局方医薬品専門メーカーとして急速な成長を遂げたが、近年はその発展分野として、医療用の各種消毒薬と酸化マグネシウム製剤(緩下剤)の製造販売を主力分野と定め、着実に業容を拡大している。

そのため近年、ハード・ソフト両面の投資を積極的に行なっており、ハード面では、2000年自動物流システムを導入した新狭山物流センターを完成、2002年埼玉県入間市に新たな工場用地を取得し、2003年に新製品製造に特化した入間工場1号棟、および2007年に同2号棟を完成させ、2009年に同2号棟、2012年に同1号棟を増築した。その後も、狭山工場並びに入間工場共良質な医療用医薬品製造に必須な機械装置更新等積極的に設備投資を実施している。

ソフト面では、医療従事者への科学的な情報提供を目的として、1996年医療関連感染情報誌「Carlisle」を創刊、1998年病院感染制御のための情報提供Webサイト「Y's Square」を開設、以降、各種感染対策学術情報書籍の出版や医療従事者向けセミナーの開催などを含め積極的な情報提供活動を行ない、顧客からの信頼を強化し、質の高いブランド力を獲得した。

現在の医療用医薬品メーカーを取巻く環境には、行政による医療費抑制政策の推進、原材料価格の上昇など厳しいものがあるが、当社は従来より、医療現場のニーズ、患者様の生活の質(Quality of Life)を重視した製品開発に注力し、新製品の製造販売を拡大することで成長を確保して来ており、1999年に上市した酸化マグネシウム製剤「マグラックス錠」(現在、酸化マグネシウム錠「ヨシダ」)が当社の主力製品に成長した。緩下剤(酸化マグネシウム製剤)部門と消毒薬部門の二部門がバランス良く両立し、安定した売上高を確保出来る源泉となっている。尚、2006年には酸化マグネシウム製剤「マグラックス細粒 83%」(現在、酸化マグネシウム細粒 83%「ヨシダ」)、2010年には消毒薬として近年評価の高まりつつあるクロルヘキシジン製剤「ヘキサックAL液1%」を上市し、順調に医療現場に浸透して来ている。引き続き、新製品の開発と既存製品の改良・改善等に注力している処である。

2023年は、5月8日より新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが「新型コロナウイルス等感染症(2類相当)から5類に移行され、3年以上に及ぶコロナ禍から解放され漸く平時の日常生活が戻って来た。但し、医療用医薬品業界は、引き続き原材料価格高騰が経営を圧迫する等厳しい経営環境にあることは不変である。斯かる経営環境を踏まえ、純売上高に関しては、①厚労省に認められた不採算製品の薬価引き上げを仕切価にフルに反映させることと併せ、その他低採算製品の仕切価を引き上げることに注力したが、医療機関等への納入価格決定権を持つ医薬品卸と医療機関等との価格交渉に於いて思惑通り価格引き上げが浸透しなかったこと(割戻し率≒値引き率の上昇) ②一部不採算製品の販売を中止したこと ③主力製品である緩下剤(酸化マグネシウム製剤)の競争(薬価を大幅に下回る低価格攻勢)が更に激化したこと等の要因で前期比▲300百万円を余儀なくされた。本業の実力を示す営業利益に関しては、(1)原材料費が期初に想定していた程増加しなかった(来期フルに影響が出る)こと(2)人件費を含め諸経費の削減に努めたこと(3)自社製品在庫が前期末比大幅に増加したこと等の要因で略前期並み(前期比▲9百万円)を計上することが出来た。但し、(1)と(3)の要因は、2024年に先延ばしされているに過ぎないので、決算内容は決して安心出来ないと認識している。

2024 年は、減収(純売上高:前期比▲165 百万円)・減益(営業利益:前期比▲151 百万円)決算であった。減収の要因は、競合他社製品の低価格攻勢等を受けたことによる緩下剤部門(酸化マグネシウム製剤)の総売上高減少を感染制御部門(消毒薬等)の総売上高増加で補填出来なかったことに尽きる。減益の要因としては、①全ての利益(粗利益・営業利益・経常利益・純益)の源泉である総売上高が減少したこと。②引き続き円安の影響で原材料価格の更なる引き上げもあり付加価値率【総売上高－外部購入価額(原材料費＋外注費＋商品仕入高)／総売上高】が低下したこと。③医療現場に於いては単品単価交渉が進み薬価との大幅な乖離は縮小して来ていると認識しているが、当社の製品群(緩下剤・消毒薬等)の納入価は依然として乖離率は大きい状況にあること。等が挙げられる。

2025 年は、減収(純売上高:前期比▲161 百万円)・若干の増益(営業利益:前期比＋7 百万円)決算であった。減収の要因:前期と同様、競合他社製品の低価格攻勢等を受けたことによる緩下剤部門(酸化マグネシウム製剤)の総売上高減少を感染制御部門(消毒薬等)の総売上高増加で補填出来なかったこと。増益の要因:総売上高の伸び悩みを見据えて、割戻し率の改善並びに諸経費(工場経費・一般販管費)の削減に注力し、これが功を奏したこと。但し、全ての利益の源泉である総売上高の減少傾向に歯止めが掛からないことには危機感を持っている。

2026 年は、医療用医薬品製造販売会社の最大のミッション(使命)である法令を遵守して『良質な医療用医薬品の供給責任を安定的に果たす』ことを常に念頭に置きながら経営に邁進する所存である。又、2019 年 4 月に施行された『医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン』の趣旨に則り、引き続き、適切な販売情報提供活動を遂行して行くことを改めて肝に銘じたい。

当社の主力製品である酸化マグネシウム錠については、本年 7 月を目処に識別性を改善した両面印字製品を上市すべく鋭意諸準備を進めている処である。酸化マグネシウム錠は、当社が逸早く上市(製品名:マグラックス錠)した経緯にある。先駆者としての矜持を持ち本製品に関わる諸施策を着実に実践して行くことにより、総売上高の回復に努めて行きたい。消毒薬に関しても、地道に発信している学術情報面で得た高い評価が営業成果として実って来ていること等から、今後の総売上高伸長について十分な見通しがあると判断している。長期的な成長を持続する為、医療現場の真のニーズを的確に捉えた研究開発活動を積極的に推進し、新製品を上市して行く方針は不変である。

財務体質は極めて良好(2025 年 12 月末時点自己資本額 11,411 百万円・自己資本比率 72.2%)であり、金融機関からの信用は確立していると思われるので、資金調達面での不安要素は無いと認識している。

2026 年 2 月 20 日

吉田製薬株式会社

代表取締役社長 遠藤正洋